

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

パーパス

世界の人々に商品やサービスを通じて「健康」をお届けすることによって、すべての人や社会を「Well-being」に導き、明日の世界を元気にすること

2 中長期の経営戦略

1. OTC医薬品事業

日本におけるOTC医薬品リーディングカンパニーを目指す。スイッチOTC、高齢化、女性の健康ニーズに対応し、ベンチャー企業や研究者との共同研究で技術力を維持

2. スキンケア事業

売上の6割強を占める事業。エビデンスベースの研究開発により、再生医療知見やヘアケアへの応用で機能性の高い商品を提供。DXで顧客共創関係を構築

3. 機能性食品・食品事業

第三の柱に育成。「目」「フェムケア」「生活習慣病」「肌」「免疫」分野での開発、フィットサイエンス領域の事業戦略を探索

4. 医療用眼科事業

ロートニッテン株式会社を中心に医療用眼科用薬の開発と医療チャネル開拓。再生医療研究、医療機器、デジタル技術活用で多面的ソリューションを提供

3 対処すべき課題

① デジタル化への対応

- ・ D2CプラットフォームConnect for Customerで顧客データ活用と新規ニーズ発掘
- ・ B2B・B2B2C展開で顧客・取引先との信頼関係構築
- ・ DX人材育成ロードマップで全社員の見識向上と現場起点の活用アイデア創出

② 再生医療事業の安定供給体制

- ・ 脂肪由来幹細胞等を応用した複数パイプラインを推進
- ・ 細胞製剤の市場拡大に対応した安定供給体制の構築
- ・ 既存事業との掛け合わせで新しいWell-being創造

③ サステナビリティ課題の解決

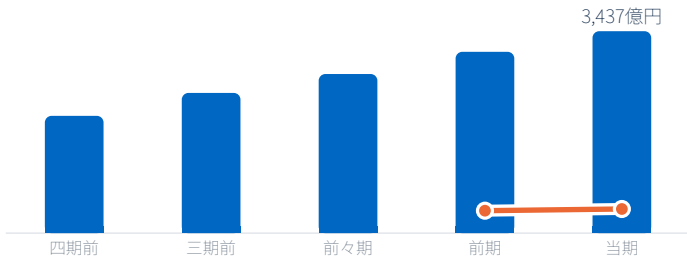
- ・ 5つのマテリアリティ（事業を通じたWell-being実現、人的資本最大化、地球環境貢献、社会との共生…
- ・ 2023年「ロートグループコンプライアンス行動指針」制定で高い倫理観と法令順守を徹底

面接で使えるポイント

- ・ セルフメディケーション領域をコア事業としながら、プロフェッショナルメディケーション領域への成長投資で健康から病気まで事業…
- ・ 再生医療に2013年から注力し、脂肪由来幹細胞などを応用した複数パイプライン開発で革新的ライフサイエンス事業化を推進
- ・ 2025年中長期成長戦略に基づき「事業収益力強化」「技術商品力深化」「メディカル事業基盤構築」の3つの基本戦略でWell…

証券コード 4527

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
3,437億円営業利益率
12.0%財務健康度
68点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 66.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
850万円

医薬品内 38位/80社

平均年齢
42.1歳

医薬品内 61位/80社

平均勤続
13.8年

医薬品内 25位/80社

女性管理職
31.0%

医薬品内 2位/41社

男性育休
92.3%

医薬品内 14位/35社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ロート製薬「藻活（もかつ）®プロジェクト」に参画

